

# IFRS 15: retours d'expérience et bonnes pratiques pour vos communications



Novembre 2018

kpmg.fr

# L'heure de la première application d'IFRS 15 a enfin sonné.

Pour les sociétés dont l'exercice est ouvert à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018, la comptabilisation du chiffre d'affaires doit désormais suivre les principes de cette nouvelle norme considérablement étoffée et qui remplace ses prédécesseurs IAS 11 et IAS 18. Celles-ci avaient, il est vrai, un peu vieilli et apportaient un éclairage limité pour le traitement des transactions les plus complexes ou pour répondre aux défis posés par des nouveaux « business models », dont l'essor s'est multiplié depuis leur publication.

Pour la plupart de ces sociétés, la clôture semestrielle au 30 juin 2018 a été le baptême du feu. C'est pourquoi, dans cette publication, nous vous proposons un premier tour d'horizon et retour d'expérience effectués sur la base des publications issues d'un échantillon composé de sociétés appartenant au CAC 40 et à Next 20 ¹.

Ainsi, dans un premier temps, cette publication passe en revue les principaux éléments clés de la communication financière de cette première clôture semestrielle sous IFRS 15 afin **d'identifier les grandes tendances**, notamment en termes de méthode de transition, d'importance et de nature des impacts clés, ainsi que les premières informations fournies en annexe.

Mais cette clôture semestrielle constitue une première étape qui devra être enrichie car de nombreuses informations nouvelles, telles que les soldes et variations des actifs et passifs de contrats ou le « carnet de commandes », devront être fournies pour la première fois à l'occasion de la clôture annuelle 2018.

Dans l'optique de la préparation de celle-ci, il nous est également paru utile **d'identifier des bonnes pratiques** qui pourraient illustrer la voie à suivre. Pour cela, nous avons sélectionné des exemples issus des états financiers semestriels 2018 de certains groupes français ou des états financiers annuels 2017 de sociétés étrangères ayant appliqué IFRS 15 par anticipation ou son homologue américaine ASC 606. C'est l'objet du deuxième volet de cette publication.

Enfin, tout au long de cette publication, les différents constats et points d'attention relevés sur la transition à IFRS 15 sont mis en perspective avec les recommandations de l'AMF au titre de 2018.



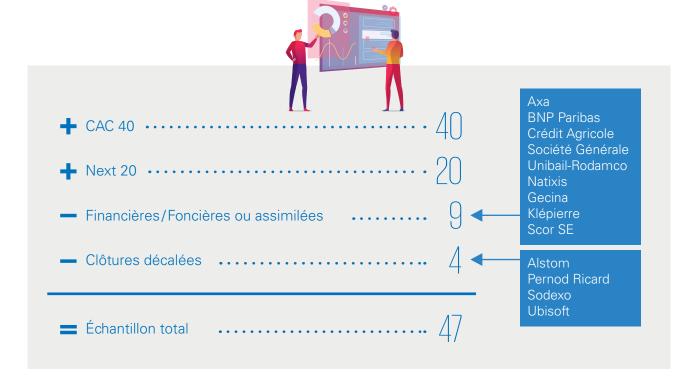
<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Panel détaillé en page 4

# ANALYSE DE LA COMMUNICATION FINANCIÈRE AU 30 JUIN 2018

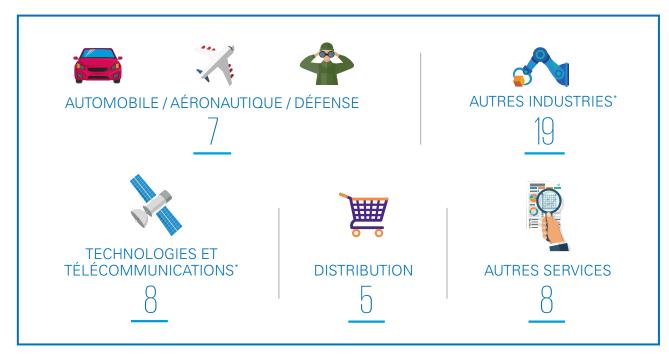


## 1 | DESCRIPTION | DFT'ÉCHANTILLON

La communication financière semestrielle au 30 juin 2018 a été analysée sur la base du panel de groupes suivant :



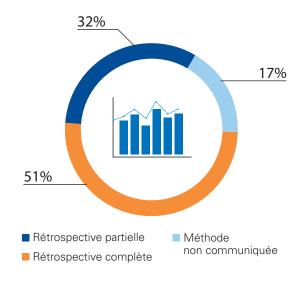
#### SECTEURS D'ACTIVITÉ



<sup>\*</sup> Bouygues est inclus dans « autres industries »

## 2 | MÉTHODE DE TRANSITION RETENUE

Plus de la moitié des groupes ont opté pour la méthode rétrospective complète et ont donc retraité les données comparatives dans leurs états financiers.



La majorité des groupes appliquant la méthode rétrospective partielle ne présente pas d'impacts significatifs.

Les groupes n'ayant pas indiqué la méthode de transition retenue en annexe ne sont que très peu impactés par IFRS 15.

Seuls **7 groupes** mentionnent l'utilisation de certains allègements de transition, tels que le non retraitement des contrats achevés avant la date d'application de la norme.



En pratique, ces allègements peuvent permettre de **simplifier** de manière notable **les travaux de transition**.



# 3 | IMPORTANCE DES IMPACTS DE TRANSITION

Seuls **8 groupes** présentent des impacts sur le chiffre d'affaires, le résultat net ou les capitaux propres de plus de 10% :



SUR LE RÉSULTAT NET SEMESTRIEL\* SUR LES CAPITAUX
PROPRES À
L'OUVERTURE"

**Airbus** 

Accor

**Faurecia** 

**Airbus** 

**Thales** 

Dassault Systèmes

Air France

**Orange** 

**Airbus** 

Safran

\*\* 1er janvier 2017

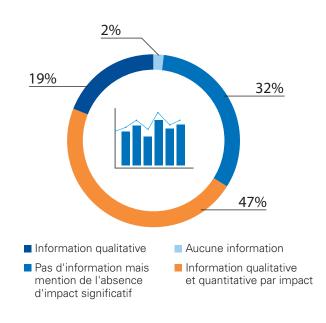


Ces groupes ont choisi la **méthode rétrospective complète**, à l'exception de Dassault Systèmes qui a choisi la méthode rétrospective partielle.

<sup>\*</sup> Semestriel 2017 pour tous les groupes sauf Dassault Systèmes pour lequel il s'agit du semestriel 2018

# 4 | NIVEAU D'INFORMATION SUR LES IMPACTS

47% des groupes fournissent des données chiffrées pour chaque grand type d'impact identifié tandis que 19% fournissent des informations uniquement qualitatives :



#### **RECOMMANDATIONS AMF**

L'AMF recommande de distinguer les impacts significatifs par sujet et de fournir pour chacun des informations qualitatives et quantitatives.

L'AMF recommande également d'expliquer les raisons de l'absence d'impact significatif, par exemple lorsque les autres acteurs du même secteur ont des effets significatifs.

#### PRÉSENTATION DES TABLEAUX DE PASSAGE

Rétrospective complète

Quasiment tous les groupes ont présenté des tableaux de passage entre les données 2017, telles qu'elles avaient été établies selon les normes antérieures, et celles retraitées sous IFRS 15.

Rétrospective partielle

Seuls **29%** des groupes concernés ont présenté des tableaux avec les données 2018 sous IAS 11 / IAS 18. Toutefois, les groupes qui ne l'ont pas fait ne présentaient pas d'impacts significatifs.



Les groupes appliquant la méthode rétrospective partielle doivent présenter dans leurs notes annexes **ce qu'auraient été leurs états financiers s'ils avaient continué à appliquer les anciennes normes** sur l'exercice 2018. Les utilisateurs des états financiers peuvent ainsi comparer l'exercice 2018 sans IFRS 15 avec l'exercice 2017.

## 5 | PROBLÉMATIQUE AGENT / PRINCIPAL

De nombreux groupes mentionnent des impacts liés à la problématique agent/principal en cas de sous-traitance de services ou d'achat/revente de biens. Il s'agit surtout de changements de qualification de principal à agent, conduisant à minorer leur chiffre d'affaires qui ne correspond plus qu'à leur commission d'agent :

Accor Faurecia

Cap Gemini L'Oréal 🔾

Edenred PSA

EDF Sanofi

Engie Valeo



L'analyse sous IFRS 15 a conduit **L'Oréal** et **Sanofi** à conclure que leurs distributeurs agissaient en tant qu'agent et non plus en tant que principal.

NB: Liste non exhaustive



#### **RECOMMANDATIONS AMF**

Les indicateurs de la norme (responsabilité première, risque de stock et détermination du prix) ne sont pas limitatifs.

Il est important de s'assurer du respect du principe général d'IFRS 15, c'est-à-dire l'obtention du contrôle du bien ou service avant son transfert au client.



**Accor, Valeo, Vivendi et Publicis** ont également été amenés à reclasser en chiffre d'affaires des refacturations de frais à leurs clients qui étaient précédemment comptabilisées en réduction des charges afférentes.

Ces changements ont conduit trois d'entre eux à modifier leurs indicateurs de performance :

**Valeo** a supprimé son sous-total correspondant à la marge brute au sein du compte de résultat

**Publicis** présente une rubrique « revenu net de frais » au sein de son compte de résultat

(en millions d'euros)

REVENU NET (d)

Revenu des coûts refacturables

REVENU

Charges de personnel

Autres charges opérationnelles

MARGE OPÉRATIONNELLE AVANT AMORTISSEMENTS

Dotation aux amortissements (hors incorporels liés aux acquisitions)

MARGE OPÉRATIONNELLE

**Vivendi** utilise le « revenu net » dans sa communication hors états financiers au titre de sa filiale Havas

https://www.publicisgroupe.com

# 6 I IDENTIFICATION DES PRESTATIONS DISTINCTES

Les impacts mentionnés liés à l'identification des prestations distinctes concernent en grande partie les activités de type pré-production/pré-exploitation (par exemple, frais de développement, coûts de transition,...).



En effet, ces activités peuvent ne pas correspondre à des prestations distinctes selon IFRS 15, ce qui peut impliquer de différer du chiffre d'affaires et de capitaliser les coûts encourus pendant celles-ci.

	Activités pré-production/ pré-exploitation ne constituant pas des prestations distinctes	Autres impacts
TECHNOLOGIE	Atos Ingenico	Dassault Systèmes Gemalto
AUTOMOBILE	PSA Faurecia	
AÉRONAUTIQUE & DÉFENSE	Safran*	Safran* Airbus  Thales* Q
UTILITIES		Suez C Engie C

<sup>\*</sup> Sur la base des informations communiquées dans les états financiers 2017



**Thales et Suez** considèrent que les phases de construction et d'exploitation sont deux prestations distinctes.

**EDF** considère que la prestation d'acheminement d'énergie est une prestation distincte de la fourniture d'énergie.

**Engie** distingue également l'activité de distributeur et la commercialisation d'énergie. Dans la mesure où dans certains pays, ces groupes agissent en tant qu'agent sur l'acheminement / distribution (cf. page 8), cela les a conduits à minorer le chiffre d'affaires afférent.

# 7 | DÉTERMINATION ET ALLOCATION DU PRIX DE TRANSACTION

10 groupes communiquent sur des impacts liés au prix de transaction.

Seul **Ingenico** mentionne un impact correspondant à une composante de financement liée à des garanties étendues.

Ces impacts sont souvent liés à des **remises** ou **autres éléments variables** :



Airbus Ren

Renault Saint Gobain

Schneider Electric

Vinci

Sanofi

On note également des impacts liés à des montants payés à **des clients** désormais **comptabilisés en réduction du chiffre d'affaires** (exemple : coopérations commerciales, droits d'entrée,...):



Accor

Danone

Suez

**2** groupes sont particulièrement impactés, du fait des nouvelles dispositions sur l'allocation du prix de transaction :



Orange Q

**Bouygues** Q



#### **RECOMMANDATIONS AME**

En l'absence de prix observable, l'AMF rappelle la nécessité d'estimer les **prix de vente spécifiques** des prestations distinctes en maximisant les données d'entrée observables et en appliquant les méthodes de façon uniforme dans des circonstances similaires.

L'AMF recommande de mentionner en annexe les jugements significatifs liés aux méthodes, hypothèses clés et données d'entrée utilisées pour déterminer et allouer le prix de transaction.



Ces impacts concernent les offres combinant deux prestations distinctes: l'abonnement et l'acquisition d'un équipement à prix réduit. Jusqu'à présent, le chiffre d'affaires comptabilisé au titre de l'équipement correspondait au prix de vente à prix réduit. Désormais, le prix de vente total de l'offre doit être alloué entre les deux prestations sur la base de leur prix de vente individuel.

# 8 | RYTHME DE COMPTABILISATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Les impacts en termes de rythme de comptabilisation du chiffre d'affaires sont principalement liés au passage de la méthode de l'avancement à une comptabilisation du chiffre d'affaires à une date donnée (« à l'achèvement ») et des changements dans la façon de mesurer l'avancement.

Passage de l'avancement à l'achèvement

Airbus Safran\* Faurecia



Les contrats à long terme qui relevaient d'IAS 11 ne sont plus automatiquement comptabilisés à l'avancement. Désormais, il convient de déterminer si les conditions (relativement strictes) permettant d'utiliser cette méthode sont remplies.

Passage d'un avancement « outputs » à coûts

Thales\*

**Eiffage** 

**Technip** 

Air France

**Engie** 

Safran\*

**Airbus** 



Ces impacts étaient attendus dans la mesure où, sous IFRS 15, les méthodes d'avancement basées sur les « outputs », du type jalons techniques ou facturation, ne reflétant pas le rythme de transfert du contrôle des prestations réalisées, ne peuvent plus être utilisées.

Prise en compte du terrain dans l'avancement

**Bouygues** Eiffage



Pour les contrats VEFA en France, la position de place est de prendre en compte le terrain dans la mesure de l'avancement, lorsque ce dernier se fait par les coûts. Cela conduit à une comptabilisation plus rapide du chiffre d'affaires par rapport à la pratique antérieure généralement rencontrée.

<sup>\*</sup>Sur la base des informations communiquées dans les états financiers 2017

# 9 COÛTS DE CONTRATS

#### **COÛTS D'OBTENTION DE CONTRATS**

Seul **Orange** mentionne un impact notable lié à la capitalisation des coûts d'obtention de contrats correspondant à des commissions de vente et frais d'agent à des distributeurs.





Ceci n'est pas surprenant car les conditions d'activation des coûts d'obtention de contrats sont strictes. Elles concernent essentiellement les primes versées à des commerciaux et les commissions d'agent. Or, ces coûts ne sont pas forcément significatifs pour les groupes. Par ailleurs, la norme prévoit une exemption pour les contrats d'une durée inférieure à un an.

#### **COÛTS DE RÉALISATION DE CONTRATS**

Les groupes présentant des impacts liés aux coûts de réalisation de contrats ont considéré que des activités de pré-production ou pré-exploitation ne correspondaient pas à des prestations distinctes.

Si certaines conditions sont respectées, les coûts encourus pendant ces activités peuvent être capitalisés, soit directement en tant qu'immobilisations incorporelles ou corporelles, soit en tant que coûts de réalisation de contrats sous IFRS 15.



IFRS 15 élargit la possibilité de capitaliser des coûts encourus avant qu'il y ait transfert du contrôle d'un bien ou service au client (ex : études préalables). En revanche, des conditions sont à respecter. En particulier, ces coûts doivent générer une ressource future nécessaire à la réalisation de la prestation.

PSA Faurecia Ingenico Safran\* Atos



<sup>\*</sup>Sur la base des informations communiquées dans les états financiers 2017.

# 10 PRÉSENTATION

#### **COMPTE DE RÉSULTAT**

IFRS 15 requiert de présenter de façon distincte le chiffre d'affaires entrant dans le champ d'IFRS 15, soit dans le compte de résultat, soit en annexe.

Ainsi, dans leur compte de résultat, **Engie** et **Technip** présentent sur une ligne distincte leur chiffre d'affaires « hors scope d'IFRS 15 » (« chiffre d'affaires sur autres contrats » et « lease & other revenue » respectivement), en précisant en annexe qu'il ne relève pas d'IFRS 15.

**8 groupes** présentent une ligne du type « autres produits » sans préciser s'il s'agit de chiffre d'affaires IFRS 15 ou non. Il s'agit en général de montants non significatifs.

#### **BILAN**

#### Actifs et passifs de contrats

**Seuls 13 groupes** les présentent sur des lignes séparées.

Ces notions sont détaillées en page 24.

#### Coûts de contrats

Les coûts d'obtention et de réalisation de contrats ne correspondent en principe ni à des immobilisations (IAS 16 et IAS 38) ni à des actifs de contrats (IFRS 15). Toutefois, IFRS 15 ne précise pas comment les présenter au bilan.

Il n'est donc pas étonnant d'observer une diversité de pratiques en termes de présentation :

- 2 groupes les présentent sur des lignes distinctes
- 1 groupe les présente en « autres actifs »
- 2 groupes les incluent sur les lignes « actifs de contrats »
- 2 groupes ont qualifié d'immobilisations, des coûts de réalisation de contrats.

#### **ANNEXE**

A l'exception de la décomposition du chiffre d'affaires par catégorie, les autres informations requises par IFRS 15 n'étaient pas obligatoires dans les états financiers semestriels.



Ainsi, au 30 juin 2018, la plupart des groupes ont essentiellement mis à jour leurs principes comptables (cf. page 16) et fait évoluer leur information sur leur décomposition du chiffre d'affaires (cf. page 17). Deux groupes ont toutefois déjà fourni l'information au titre du « carnet de commandes » (cf. page 21).

# IDENTIFICATION DE BONNES PRATIQUES POUR PRÉPARER VOS ÉTATS FINANCIERS ANNUELS



PRINCIPES COMPTABLES ET JUGEMENTS CLÉS PAGE 16



DÉCOMPOSITION
DU CHIFFRE D'AFFAIRES
PAGE 17



PRESTATIONS DISTINCTES
PAGE 20



INFORMATION
SUR LE « CARNET DE
COMMANDES »
PAGE 21



SOLDES ET VARIATIONS DES ACTIFS ET PASSIFS PAGE 24



COÛTS DE CONTRATS **PAGE 26** 



# 1 | PRINCIPES COMPTABLES | ET JUGEMENTS CLÉS

IFRS 15 et IAS 1 requièrent de fournir une **description des principes comptables** liés à la reconnaissance du chiffre d'affaires **et les jugements clés effectués pour déterminer ceux-ci**. Il s'agit ici d'indiquer comment la société a conclu sur les sujets significatifs qui la concernent.



#### **RECOMMANDATIONS AME**

Même si l'application d'IFRS 15 n'a pas d'effet significatif, il est important de mettre à jour les **principes comptables** et que cette présentation se base sur les particularités de l'activité et des contrats du groupe.

Par exemple, il peut être utile de préciser :

- La nature des prestations distinctes et pourquoi elles sont distinctes
- Le fait générateur de comptabilisation du chiffre d'affaires.

Il sera également utile de préciser le mode de détermination des provisions pour contrats déficitaires.

Il est important de préciser les **jugements clés** effectués comme par exemple :

- L'analyse agent/principal et son impact sur les états financiers
- Les méthodes, hypothèses clés et données d'entrée utilisées pour déterminer et allouer le prix de transaction.



#### BENCHMARK

**60%** des groupes ont mis à jour la description de leurs principes comptables au 30 juin 2018.

Peu de groupes ont décrit les principaux jugements exercés pour déterminer les principes comptables concernant la reconnaissance du chiffre d'affaires qui leur sont applicables.



#### Exemples de jugements clés

- Détermination des prestations distinctes
- Problématiques agent/principal
- Rythme de reconnaissance du chiffre d'affaires :
- Déterminer si les critères de reconnaissance du chiffre d'affaires à l'avancement sont remplis
- Méthode pour mesurer le degré d'avancement
- Date de transfert du contrôle des biens ou services
- Méthode d'allocation du prix de transaction



## 2 | DÉCOMPOSITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

#### IFRS 15 requiert de fournir une décomposition du chiffre d'affaires en catégories pertinentes,

telles que les suivantes :

- Type de bien ou de service
- Situation géographique
- Marché ou type de client
- Type de contrat (exemple : au forfait ou en régie)
- Durée du contrat (exemple : court terme/ long terme)
- Date ou calendrier de fourniture des biens ou des services (exemple : « à l'avancement » versus « à une date donnée »)
- Mode de distribution (exemple : en direct ou via des intermédiaires).



## L'information sectorielle fournie selon IFRS 8 n'est pas nécessairement suffisante pour remplir l'objectif de la norme.

La répartition du chiffre d'affaires doit en effet permettre au lecteur des états financiers de comprendre la nature, le montant, le calendrier et le degré d'incertitude du chiffre d'affaires et des flux de trésorerie afférents.

Ainsi, un certain nombre de groupes ont fait évolué leur information en annexe au 30 juin 2018.



#### BENCHMARK

Au 30 juin 2018, seuls **16** groupes présentent des catégories additionnelles par rapport à 2017 dont **Safran, St Microelectronics, Valeo, Orange**.



#### **RECOMMANDATIONS AMF**

Pour déterminer les catégories appropriées de ventilation du chiffre d'affaires, il est important de prendre en considération les principes et exemples de la norme ainsi que l'information sectorielle et les autres supports de communication financière.



Pour déterminer les catégories pertinentes, il peut être intéressant de prendre en compte les informations présentées dans **le reporting interne**.

Inversement, cela peut aussi être l'occasion pour les sociétés de faire évoluer leur reporting.



#### Safran – États financiers S1 2018

	au 30 juin 201	<u>8</u>				Secte	eurs d'activit	é
	(en millions d'euros)	Propulsion Aéronautique et Spatiale	Equipements Aéronautiques	Défense	Aerosystems	Aircraft interiors	Holding et Autres	Total
	Nature de biens / se	ervices						
	Première monte/vente d'équipements	1 960	1 659	427	428	538	7-	5 012
Nature	Support	2 690	835	160	245	187	12	4 117
des biens/services	Etude et développement (RTDI)	25	27	59	35	32	5	183
	Autres	16	31	2	15	12	5	81
	Chiffres d'affaires total	4 691	2 552	648	<b>72</b> 3	769	10	9 393
Duthmo	Rythme de reconna	issance du chiffi	re d'affaires					
Rythme de reconnaissance	A un moment précis	3 971	2 349	482	657	724	10	8 193
du chiffre d'affaires	A l'avancement	720	203	166	66	45	-	1 200
	Chiffres d'affaires total	4 691	2 552	648	723	769	10	9 393

https://www.safran-group.com

#### **ST Microelectronics – Etats financiers S1 2018**

		(unaudi	ited)
		Six-month per	riod ended
	In millions of USD	June 30, 2018	July 1, 2017
	Net revenues by product group		
	ADG	1,687	1,463
Groupes de produits	AMS	1,268	1,071
droupes de produits	MDG	1,532	1,205
	Others	7	5
	Total revenues	4,494	3,744
1	Net revenues by geographical region of shipment <sup>(1)</sup>		
Zones géographiques	EMEA	1,248	1,022
Zonoo goograpinqaoo	Americas	607	511
	Asia Pacific	2,639	2,211
	Total revenues	4,494	3,744
Noture du shiffre d'affairea	Net revenues by nature		
Nature du chiffre d'affaires	Revenues from sale of products	4,393	3,660
(biens, services,)	Revenues from sale of services	70	68
	Other revenues	31	16
	Total revenues	4,494	3,744
1	Net revenues by market channel <sup>(2)</sup>		
Canaux de distribution	Original Equipment Manufacturers ("OEM")	2,780	2,464
	Distribution	1,714	1,280
	Total revenues	4,494	3,744

https://www.st.com



#### Ford Motors (Early Adopter US GAAP) - États financiers 2017

#### Types de produits/ services

	Au	tomotive	Services	Other	C	Consolidated
Vehicles, parts, and accessories	\$	140,171	\$ _	\$ _	\$	140,171
Used vehicles		2,956	_	_		2,956
Extended service contracts		1,236	_	_		1,236
Other revenue (a)		815	219	10		1,044
Revenues from sales and services		145,178	219	10		145,407

#### Revenu hors scope d'IFRS 15

Leasing income	475	5,552	_	6,027
Financing income	_	5,184	_	5,184
Insurance income	_	158	_	158
Total revenues	\$ 145,653	\$ 11,113	\$ 10	\$ 156,776

<sup>(</sup>a) Primarily includes commissions and vehicle-related design and testing services.

https://www.corporate.ford.com



Au sein du compte de résultat, IFRS 15 ne requiert pas de présenter de manière distincte le chiffre d'affaires entrant uniquement dans le champ d'IFRS 15. En revanche, il convient selon nous de mettre en évidence en annexe les revenus exclus du champ d'IFRS 15, tels que les revenus de location ou liés aux instruments financiers. Il en est de même concernant les soldes bilanciels afférents.

#### General Dynamics (Early Adopter US GAAP) – États financiers 2017

Secteurs d'activité -

Revenue by contract type was as follows:

Types de rémunération

Year Ended December 31, 2017	Aerospace	Combat Systems	and Technology	Marine Systems	Total Revenue
Fixed-price	\$7,479	\$5,090	\$3,943	\$4,808	\$21,320
Cost-reimbursement	_	823	4,143	3,186	8,152
Time-and-materials	650	36	805	10	1,501
Total revenue	\$8,129	\$5,949	\$8,891	\$8,004	\$30,973

**Explications** sur les risques et avantages de chaque type de contrats

Each of these contract types presents advantages and disadvantages. Typically, we assume more risk with fixed-price contracts. However, these types of contracts offer additional profits reimbursement contracts generally subject us to lower risk. Accordingly,

the associated base fees are usually lower than fees earned on fixedprice contracts. Under time-and-materials contracts, our profit may vary if actual labor-hour rates vary significantly from the negotiated rates. when we complete the work for less than originally estimated. Cost- Also, because these contracts can provide little or no fee for managing material costs, the content mix can impact profitability.

Revenue by customer was as follows:

Types de clients

Year Ended December 31, 2017	Aerospace	Systems
U.S. government:		
Department of Defense (DoD)	\$ 189	\$ 2,618
Non-DoD	_	92
Foreign Military Sales (FMS)	42	374
Total U.S. government	231	3,084
U.S. commercial	3,885	220
Non-U.S. government	210	2,580
Non-U.S. commercial	3,803	65
Total revenue	\$ 8,129	\$ 5,949

https://www.gd.com



## 3 | INFORMATION SUR LES PRESTATIONS

#### IFRS 15 requiert de fournir les informations suivantes sur les prestations :

- Le moment où les prestations sont habituellement remplies
- Les conditions de paiement importantes
- La nature des biens ou des services promis
- Les obligations en matière de retours, remboursements ou similaires
- Les types de garanties et les obligations connexes.



Ces informations sont importantes puisqu'elles permettent de comprendre pourquoi il existe des actifs et passifs de contrats (cf. page 24) et quelle est la composition des prestations restant à réaliser incluses dans l'information sur le « carnet de commandes » (cf. page 21).



Souvent les groupes fournissent ces informations sous forme narrative. Il peut être également intéressant de les présenter sous forme de tableau, comme le fait Commvault Systems :

#### Commvault Systems (early-adopter US) – États financiers 31/03/2018

The Company's typical performance obligations include the following:

Performance Obligation	When Performance Obligation is Typically Satisfied	When Payment is Typically Due	How Standalone Selling Price is Typically Estimated
Software and Products	Revenue		
Software Licenses	Upon shipment or made available for download (point in time)	Within 90 days of shipment except for certain subscription licenses which are paid for over time	Residual approach
Appliances	When control of the appliances passes to the customer; typically upon delivery	Within 90 days of delivery except for certain subscriptions which are paid for over time	Residual approach
Customer Support Rev	епие		
Software Updates	Ratably over the course of the support contract (over time)	At the beginning of the contract period	Observable in renewal transactions
Customer Support	Ratably over the course of the support contract (over time)	At the beginning of the contract period	Observable in renewal transactions
Professional Services			
Other Professional Services (except for education services)	As work is performed (over time)	Within 90 days of services being performed	Observable in transactions without multiple performanc obligations
Education Services	When the class is taught (point in time)	Within 90 days of services being performed	Observable in transactions without multiple performanc obligations

https://www.commvault.com



## 4 | INFORMATION SUR LE « CARNET DE COMMANDES\* »

#### IFRS 15 requiert de fournir les informations suivantes souvent désignées sous l'appellation « carnet de commandes » :

- Le montant total du prix de transaction affecté aux prestations non remplies (ou partiellement) à la date de clôture
- Une explication quantitative ou qualitative précisant quand l'entité s'attend à comptabiliser ce montant en chiffre d'affaires
- Exemptions utilisées.



#### **BENCHMARK**

**Seuls 2 groupes** présentent leur « carnet de commandes » établi selon les dispositions d'IFRS 15 dans leurs comptes du premier semestre 2018 : **Technip** et **Thales** 

- **Eiffage** indique que le carnet de commandes fera l'objet d'une publication dans les comptes annuels 2018 (et non plus en informations extra-comptables). Les principaux changements sont expliqués et chiffrés
- **Alstom** n'appliquera IFRS 15 qu'en 2019 mais indique d'ores et déjà l'impact chiffré sur son carnet de commandes présenté jusqu'ici en annexe
- **4 groupes** indiquent utiliser des exemptions permettant d'exclure certains contrats du « carnet de commandes » :
  - Contrats inférieurs à 1 an : Publicis, ST MicroElectronics, Arcelor
  - Contrats comptabilisés à l'avancement sur la base du droit à facturer : **Publicis, ST MicroElectronics, Technip**



Il ne sera pas toujours aisé de collecter les données nécessaires pour établir l'information au titre du « carnet de commandes ». Des adaptations et changements dans les systèmes d'information devront être envisagés et anticipés.

<sup>\*</sup>Le terme « Carnet de commandes » est utilisé ici par souci de simplification.



#### **RECOMMANDATIONS AME**

IFRS 15 requiert une explication qualitative accompagnant les informations chiffrées. Il est important d'expliquer les mouvements et éléments significatifs présentés dans l'échéancier ainsi que les hypothèses clés utilisées (ex: contrats et durée retenus, montant et échéance des contreparties variables).

Pour les sociétés présentant auparavant un carnet de commandes, il semble aussi utile d'expliquer les principales différences entre cet indicateur et l'information requise par IFRS 15.

#### Technip – États financiers du premier semestre 2018

#### Transaction Price Allocated to the Remaining Unsatisfied Performance Obligations

Remaining unsatisfied performance obligations ("RUPO") represent the transaction price for products and services for which we have a material right but work has not been performed. Transaction price of the RUPO includes the base transaction price, variable consideration and changes in transaction price. The RUPO table does not include contracts for which we recognize revenue at the amount to which we have the right to invoice for services performed. The transaction price of RUPO related to unfilled, confirmed customer orders is estimated at each reporting date. As of June 30, 2018, the aggregate amount of the transaction price allocated to RUPO was \$14,871.8 million. The Company expects to recognize revenue on approximately 73.0% of the RUPO through 2019 and 27.0% thereafter.

The following table details the RUPO for each business segment as of June 30, 2018:

(In millions)		2018		2018 201		2019	Th	ereafter
Subsea		\$	1,883.4	\$	2,286.1	\$	2,007.5	
Onshore/Offshore			2,874.0		3,403.2		2,002.3	
Surface Technologies			374.7		40.6		_	
Total remaining unsatisfied performance obligations		\$	5,132.1	\$	5,729.9	\$	4,009.8	

www.technip.com



Les informations requises ne concernent que les prestations restant à remplir au titre de contrats existants au sens d'IFRS 15, c'est à dire pour lesquels les parties ont des droits et obligations exécutoires. L'information à fournir dépend donc des analyses effectuées pour déterminer si un contrat existe au sens de la norme et quelle est sa durée. Les exemples 42 et 43 d'IFRS 15 illustrent cette interaction.

Par exemple, un contrat cadre ne prévoyant pas d'engagement d'achat d'un volume minimum de biens ni de pénalités de résiliation significatives n'est pas un contrat au sens d'IFRS 15. Ainsi, seules les commandes fermes en cours à la clôture sont à prendre en compte dans le « carnet de commandes » selon IFRS 15 (sauf application de l'exemption pour contrat de moins d'un an).

#### Capita (Early Adopter UK) – États financiers 2017

#### 7 SEGMENTAL INFORMATION CONTINUED

The tables below show the order book for each division, categorised into long-term contractual (contracts with length greater than 2 years) and short-term contractual (contracts with length less than 2 years). The length of the contract is calculated from the start of the service commencement date. The figures represent the aggregate amount of currently contracted transaction price allocated to the performance obligations that are unsatisfied or partially unsatisfied. Revenue expected to be recognised upon satisfaction of these performance obligations as of 31 December 2017 is as follows:

Order book	Private Sector Partnerships £m	Public Services Partnerships £m	Professional Services £m	Digital and Software Solutions £m	IT Services £m	Group trading and central functions £m	Total £m
Long-term contractual	4,002.0	2,670.2	328.2	550.4	494.3	6.4	8,051.5
Short-term contractual	_	94.7	22.1	-	20.0	2.7	139.5
Total	4,002.0	2,764.9	350.3	550.4	514.3	9.1	8,191.0
				Digital and		Group trading	
Time bands of long-term contractual in order book	Private Sector Partnerships £m	Public Services Partnerships £m	Professional Services £m	Digital and Software Solutions £m	IT Services £m	Group trading and central functions £m	Total £m
Time bands of long-term contractual in order book < 1 year	Partnerships	Partnerships	Services	Software Solutions		and central functions	
Time bands of long-term contractual in order book < 1 year 1-5 years	Partnerships £m	Partnerships £m	Services £m	Software Solutions £m	£m	and central functions £m	2,000.3
< 1 year	Partnerships £m 952.8	Partnerships £m 523.1	Services £m 83.5	Software Solutions £m 269.7	166.1	and central functions £m 5.1	£m

The order book represents the consideration to which the Group will be entitled to receiv from the customers when the Group satisfies the remaining performance obligations in the contracts. However, the total revenue that will be earned by the Group will also include volumetric revenue, new wins, scope changes and anticipated contract extensions. These elements have been excluded from the figures in the tables above as they are not contracted. In addition, revenue from contract extensions is also excluded in the order book unless they are pre-priced extensions whereby the Group has a legal binding obligation to deliver the performance obligations during the extension period. The total revenue related to pre-priced extensions that has been included in the tables above amounted to £502.0m. The amounts presented do not include orders for which neither party has performed and each party has the unilateral right to terminate a wholly unperformed contract without compensating the other party.

Of the £8.1bn revenue to be earned on long-term contractual, £4.9bn relates to material contracts to the Group. This amount excludes revenue that will be derived from frameworks (transactional (point in time) contracts) and non-contracted volumetric contribute an additional £1.8bn of revenue to the Group over the life of these contracts. revenue from these material contracts, which together are expected to

https://www.capita.com



Une bonne pratique consiste à expliquer la composition du carnet de commandes et plus particulièrement ce qui en est exclu (par exemple : modifications de contrats à venir, conséquences de la limitation prévue par la norme au titre des paiements variables,...).

#### Lotte Shopping Co. (Early Adopter US) – États financiers 2017

In relation to gift vouchers expected collection amount of unperformed performance obligation by period are as follows:

(in thous	ands of Korean won	)					
Во	Book amount		1 year	Betw	veen 1-5 years	Ov	er 5 years
₩	760.758.460	₩	315.419.696	₩	442.381.778	₩	2.956.987

www.lotteshoppingir.com/eng



L'information sur le « carnet de commandes » s'applique également aux chèques cadeaux et programmes de fidélité.

Il en est de même des garanties étendues.



## 5 | INFORMATION SUR LES ACTIFS | ET PASSIFS DE CONTRATS

#### IFRS 15 requiert de fournir les informations suivantes sur les actifs et passifs de contrats :

- Soldes d'ouverture et clôture des actifs de contrats, passifs de contrats et des créances
- Chiffre d'affaires comptabilisé au cours de la période courante qui était inclus dans le solde d'ouverture des passifs de contrats
- Chiffre d'affaires comptabilisé au cours de la période courante lié à des prestations remplies (ou partiellement) au cours de périodes antérieures (exemple : modifications du prix de transaction)
- Explication des variations importantes des soldes des actifs et passifs de contrats (qualitative et quantitative)
- Explication de la raison d'être des actifs et passifs de contrats (comparaison entre le moment de la réalisation des prestations et leur paiement).



#### **ACTIF DE CONTRAT**

Chiffre d'affaires comptabilisé > Droit à facturer



#### **PASSIF DE CONTRAT**

Droit à facturer > Chiffre d'affaires comptabilisé



#### **RECOMMANDATIONS AMF**

Il est important de fournir une réconciliation des actifs et passifs de contrat significatifs et des explications sur leur composition et les principales variations (en lien par exemple avec les modalités de paiement).



#### **BENCHMARK**

Seul **Technip** fournit au 30 juin 2018 une information détaillée et notamment une explication des variations des actifs et passifs de contrats.



#### Aradigm Corporation (Early Adopter, US) – États financiers 2017

Revenues are recognized for services as they are satisfied over time, and the Company recognizes revenue for licenses of functional intellectual property at the point in time the customer can use and benefit from the license.

	Balance at			Balance at
	Beginning			the end
	of the Year	Additions	Deductions	of the Year
		(in tho	usands)	
Contract Assets	\$ —	\$ 67	\$ —	\$ 67
Contract Liabilities: Deferred Revenue	\$ 11.026	\$ 5.411	\$ (14,264)	\$ 2,173

During the year ended December 31, 2017, the Company recognized the following revenues (in thousands).

Chiffre d'affaires comptabilisé au cours de la période courante qui était inclus dans le solde d'ouverture des passifs de contrats

Chiffre d'affaires comptabilisé au cours de la période courante lié à des prestations remplies (ou partiellement) au cours de périodes antérieures

	Revenue recognized in the period from:		
•	Amounts included in contract liabilities at the beginning of the period:		
	Performance obligations satisfied	\$	9,167
	New activities in the period:		
•	Changes in the estimated transaction price allocated to performance obligations satisfied in prior periods		4,527
	Performance obligations satisfied from new activities in the current period—		
	contract revenue		649
	Performance obligations satisfied from new activities in the current period—		
	grant revenue	20	122
	Total revenue	\$1	4,465

www.aradigm.com



Il n'est a priori pas toujours aisé de collecter les données nécessaires pour établir l'information au titre du « carnet de commandes ». Des évolutions des systèmes d'informations devront être envisagées et anticipées.

Par exemple, pour être en mesure d'obtenir les deux informations mises en évidence ci-dessus, selon les environnements, les sociétés devront, potentiellement paramétrer des comptes supplémentaires et/ou définir des variables/indicateurs permettant d'identifier séparément les transactions et montants en question.





# 6 COÛTS DE CONTRATS

#### IFRS 15 requiert de fournir les informations suivantes sur les coûts d'obtention et de réalisation de contrats :

- Soldes de clôture décomposés en principales catégories
- Montant des amortissements et pertes de valeur
- Jugements pour déterminer le montant des coûts capitalisés
- Méthode utilisée pour déterminer les amortissements
- Exemption utilisée pour ne pas capitaliser les coûts d'obtention de contrats (durée inférieure à un an).

#### Capita (Early Adopter, UK) – États financiers 2017

Après avoir indiqué de manière détaillée les principes comptables appliqués, y compris concernant les tests de dépréciation mis en œuvre, Capita fournit les informations suivantes :

	£m
As at 1 January 2016	277.6
Additions	76.5
Derecognition	(59.3)
Utilised during the year – underlying	(54.2)
As at 31 December 2016	240.6
Additions	101.2
Impairment and derecognition	(24.0)
Utilised during the year – underlying	(65.3)
As at 31 December 2017	252.5

https://www.capita.com

Par ailleurs, le Groupe Capita décrit **les tests de dépréciation effectués**, les pertes de valeur comptabilisées, leur mode de présentation dans le compte de résultat et les raisons de celles-ci :

In preparing these financial statements, the Group undertook a comprehensive review of its major contracts to identify indicators of impairment of contract fulfilment assets. The Group determined whether or not the contract fulfilment assets were impaired by comparing the carrying amount of the asset to the remaining amount of consideration that the Group expects to receive less the costs that relate to providing services under the relevant contract. In determining the estimated amount of consideration, the Group used the same principles as it does to determine the contract transaction price, except that any constraints used to reduce the transaction price were removed for the impairment test.

In line with the Group's accounting policy, as set out in note 2, if a contract or specific performance obligation exhibited marginal profitability or other indicators of impairment, judgement was applied to ascertain whether or not the future economic benefits from these contracts were sufficient to recover these assets. In performing this impairment assessment, management is required to make an assessment of the costs to complete the contract. The ability to accurately forecast such costs involves estimates around cost savings to be achieved over time, anticipated profitability of the contract, as well as future performance against any contract-specific KPIs that could trigger variable consideration, or service credits.

Following this review, management has taken the decision to impair costs capitalised as contract fulfilment assets of £14.1m (2016: £nil) within underlying cost of sales.

The review also resulted in the derecognition of £9.9m (2016: £59.3m) of contract fulfilment assets as no further economic benefits are expected to flow from the Group's use of the assets.

Of these assets derecognised, £5.5m (2016: £42.3m) is included within non-underlying cost of sales. The Group's life and pensions business has developed a platform to support an existing life and pensions contract, but which could provide services to multiple clients in the future. The Group's transformation plan has identified there is no longer a market for this platform and accordingly the carrying value of this and associated assets has been written off. The impact on the financial statements is a non-underlying charge of £61.2m (£54.7m property, plant and equipment – see note 14; £1.0m capitalised software intangible assets – see note 15; and £5.5m contract fulfilment assets) representing the write-off of the non-current assets. The change has been included within non-underlying as the assets have no further value to the Group. In 2016, £42.3m of the charge relates to the impact of the dispute with The Co-operative Bank plc representing the write-off of contract fulfilment assets relating to the transformation plan. Refer to note 6 for full details of the non-underlying events.

https://www.capita.com

## NOTES

#### Vos contacts:

#### **Emmanuel Paret**

**Associé** 

Responsable de la doctrine comptable

Tél.: +33 (0)1 55 68 0 45 E-mail: eparet@kpmg.fr

#### **Sonia Moulinier**

Associée doctrine comptable

Tél.: +33 (0)1 55 68 65 29 E-mail: smoulinier@kpmg.fr

#### Aurélie Souchon

Senior Manager doctrine comptable

Tél.: +33 (0)1 55 68 5 93 E-mail: asouchon@kpmg.fr

kpmg.fr

Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG S.A. est le membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse (« KPMG International »). KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2018 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Le nom KPMG et le logo sont des marques déposées ou des marques de KPMG International. Imprimé en France. Conception - Réalisation : Markets - OLIVER - Novembre 2018.